



**Best
Seller**
amazon.com

7 días Enseñando a tu CEREBRO a **LIDERAR Y VENDER**

Xavier Illingworth

TRAINER EN PROGRAMACION
NEUROLINGUISTICA Y CONSULTOR
INTERNACIONAL



7 DÍAS ENSEÑANDO A TU CEREBRO A LIDERAR Y VENDER

Por

Xavier Illingworth

Título: 7 días enseñando a tu cerebro a liderar y vender

© 2016, Xavier Illingworth

© De los textos: Xavier Illingworth

Ilustración de portada: Xavier Illingworth

Revisión de estilo: www.escritoyhecho.com

1ª Edición

Todos los Derechos Reservados

¡¡Importante!!

No tienes los derechos de Reproducción o Reventa de este Producto.

Este Ebook tiene Todos los Derechos Reservados.

Antes de venderlo, publicarlo en parte o en su totalidad, modificarlo o distribuirlo de cualquier forma, te recomiendo que consultes al autor, es la manera más sencilla de evitarte sorpresas desagradables que a nadie gustan.

El autor no puede garantizarte que los resultados obtenidos por él mismo al aplicar las técnicas aquí descritas, vayan a ser los tuyos.

Básicamente por dos motivos:

Sólo tú sabes qué porcentaje de implicación aplicarás para implementar lo aprendido (a más implementación, más resultados).

Aunque aplicaras en la misma medida que él, tampoco es garantía de obtención de los mismos resultados, ya que incluso podrías obtener más, dependiendo de tus habilidades para desarrollar nuevas técnicas a partir de las aquí descritas.

Aunque todas las precauciones se han tomado para verificar la exactitud de la información contenida en el presente documento, el autor y el editor no asumen ninguna responsabilidad por cualquier error u omisión.

No se asume responsabilidad por daños que puedan resultar del uso de la información que contiene.

Así pues, buen trabajo y mejores Éxitos.

Tabla de Contenidos

Introducción

Día 1. Mentalidad

Día 2. Modelaje

Día 3. Manejando el Cambio

Día 4. La Técnica en Acción

Día 5. Aplicación Directa

Día 6. Equipos

Día 7. Modelo

Introducción

Hola, quiero darte la bienvenida, mi nombre es Xavier Illingworth y voy a compartir contigo 7 secretos que te pueden ayudar a conseguir mejores resultados en todo lo que tiene que ver con ventas y liderazgo.

En un momento te voy a comentar de qué se trata, pero antes quiero contarte quién soy y por qué hago esto.

Pertenezco a un grupo empresarial que nos dedicamos a dictar conferencias, seminarios y brindar consultoría a empresas multinacionales, con ubicación en varios países que hemos tenido la oportunidad de visitar y trabajar directamente con ellos para que consigan resultados espectaculares.

Nuestra misión dentro de las empresas, es ayudar a estas para que consigan mejores resultados a nivel económico, humano y sobre todo, a nivel de resultados de su cerebro, es decir, cómo lo trabajan y cómo lo utilizan a su favor.

¿Por qué hemos entrado en este mundo de las ventas?

Porque nos hemos dado cuenta de la necesidad que existe, ya que hay muchas personas que se han formado empíricamente en ventas y sí, han tenido resultados, sin embargo, cuando empiezan a aprender toda la metodología de ventas que enseñamos, los resultados se multiplican por diez, por cien e incluso llegan a niveles impresionantes de ventas.

¿Por qué hacemos esto?

Porque la mayoría de las personas con las que hemos conversado, el mayor limitante que tienen es su mente diciendo y repitiéndose “*no sé vender.*”

En cambio, hay otras personas que saben vender sin embargo, necesitan mejorar sus skills y habilidades para conseguir mejores resultados en todo lo que tiene que ver con ventas y liderazgo.

En este libro te voy a hablar sobre 7 cosas que tienen que ver directamente con ventas.

¿Y por qué lo hemos conectado con el tema de liderazgo?

Porque si no sabes cómo liderarte a ti mismo/a, no vas a conseguir resultados.

Puedes aprender técnicas de ventas, puedes aprender muchas cosas respecto a las ventas, sin embargo, si no has logrado liderarte a ti mismo/a, no vas a conseguir llegar al siguiente nivel.

Es muy importante que empieces a liderarte y aprender sobre liderazgo, porque hay personas y clientes del otro lado, que están comprando este tipo de cursos y libros y están llevando su vida al siguiente nivel.

¿Por qué lo hago en forma de 7 pasos o 7 días enseñando tu mente a liderar y vender?

Porque así trabajas directamente en tu cerebro utilizando una de las herramientas más poderosas que han existido, la programación neurolingüística.

¿De qué se trata?

Programación, tiene que ver justamente con cómo podemos rediseñar, cambiar y reprogramar, programas que ya están instalados.

Neuro, en el cerebro.

Y **Lingüística**, a través del lenguaje.

Es importante que vayas asimilando cada una de las cosas que te voy a ir diciendo, porque están basadas en la experiencia de más de quince años ayudando a personas a que consigan mejores resultados en liderazgo, ventas, servicio, estrategia comercial y como no, certificando a la gente en programación neurolingüística.



Hay una cosa que no te he dicho aún y que es fundamental para que logres sacarle todo el partido a este libro y es la manera de leerlo.

Claro está, que puedes leerlo todo y luego releerlo cuantas veces quieras, totalmente recomendable.

Pero la manera de leer este libro para que asimiles mejor todo cuanto tengo para ti, para que logres tus objetivos, es leer un capítulo cada día.

Así es, son siete capítulos que debes leer uno cada día, para que la información cale hondo en tu cerebro.

Ojo, te he dicho un capítulo por día, pero puedes leerlo tantas veces como quieras ese día.

¿Qué es lo que vas a ver durante todo este proceso?

El primer día te hablaré de **Mentalidad**.

El segundo día de **Modelaje**.

El tercer día de **Cambio**.

El cuarto día de **Técnica**.

El quinto día de **Aplicación de esta Técnica**.

El sexto día de **Equipos**.

El séptimo día de la **Creación de un Modelo para Vender y Liderar**.

¿Por qué es importante que vayas paso a paso, tal y como te he dicho antes?

Porque están concadenados entre sí y haré un resumen en cada uno de estos pasos, para que tus resultados sean mucho mejores.

Es muy importante que te concentres, que tomes notas y sobre todo, que vayas recordando cada vez que puedas toda esta información.

Así es que muchísimas gracias por estar aquí y vamos allá...



Xavier Illingworth
Ecuador

Trainer en PNL

Día 1. Mentalidad

Bienvenido al primer día de “7 días enseñando a tu cerebro a liderar y vender.”

En este día te hablaré sobre Mentalidad. Y te voy a hablar de Mentalidad desde las ventas y también desde el liderazgo.

Pero vamos por partes...

Para empezar, quiero que te cuestiones, ¿cuál es la Mentalidad correcta para que logres ventas?

Si te pones a pensar, una de las primeras cosas que sale a la mente de las personas es una Mentalidad positiva. Sí, eso está bien, pero además de eso, **¿qué deberías tener?**

Una Mentalidad de crecimiento, de desarrollo, una Mentalidad de abundancia, una Mentalidad en la que puedes conseguir mejores resultados cada vez que te lo propongas...

Es muy importante que te cuestiones e incluso escribir, cuáles son tus conceptos respecto a la Mentalidad que debería tener un vendedor exitoso.

Quiero que comprendas que una persona, como líder, debería tener una Mentalidad también de éxito, una Mentalidad de crecimiento, una Mentalidad de desarrollo, una Mentalidad de influir sobre las personas que le rodean...

Todos estos conceptos, deberías tomarlos de la mano y empezar a digerirlos mejor, en el sentido de que si piensas que no vas a lograr algo, simplemente no lo vas a lograr.

Si en tu mente está instalado un software que te dice que no puedes conseguir los resultados, eso es lo que te va a suceder, por eso es muy importante que empieces a trabajar desde la Mentalidad, qué es lo que quieres tener.

Así que, quiero que dejes de leer un momento y escribas en una hoja qué Mentalidad quieres tener respecto a las ventas, respecto al liderazgo e incluso respecto a ti mismo/a como vendedor/a

Escribe también, qué Mentalidad quieres tener como líder, ya que los dos van de la mano.

Y esto es muy importante, hemos tenido muchos casos de personas que tienen éxito en las ventas. Sin embargo, conforme va pasando el tiempo, si no saben cómo liderarse y no saben cómo liderar equipos, los resultados empiezan a bajar.

Hay tres cosas que tienes que trabajar dentro de este concepto:

La Actitud

Habrás escuchado muchas veces que la actitud tiene que ser positiva, pero voy un poquito más allá y quiero que te cuestiones, **¿qué significa actitud para ti?**

Cuestionate por unos segundos y contéstate qué es actitud para ti.

Es muy importante que empieces a entender que necesitas tener una actitud correcta como vendedor/a y una actitud más correcta todavía como líder.

“Tu actitud define tu altitud”

¿Has escuchado esta frase?

Así es, no es cuestión de que puedas o no, no es cuestión de que tengas la información o no, todo se basa en que tengas la actitud correcta para hacer las cosas.

Si quieres empezar a estudiar este libro y tu actitud no es la correcta, vas a desperdiciar el tiempo.

De hecho, si tu actitud no es correcta para aprender, mejor cierra el libro.

¿Por qué?

Porque no vas a hacer absolutamente nada. Todo comienza desde la actitud correcta. Piensa en qué actitud tienes cuando vas a una fiesta... Las respuestas son muchas. Me dicen “espectacular”, “es buena” y no es necesariamente cierto.

Quiero que te cuestiones una cosa, si la fiesta no es buena o no está la persona que quieres o está la persona que no quieres, tu actitud va a cambiar.

¿Te das cuenta cómo puede cambiar la actitud de un momento a otro?

Ves a una persona que no te cae bien y tu actitud cambia.

Estás en un atasco de tráfico y tu actitud cambia.

Bueno, tu actitud cambia, siempre y cuando lo permitas. Por eso es muy importante que te pongas a pensar en qué actitud debes tener y una de estas, es una actitud positiva.

¿Qué significa una actitud positiva?

Que frente a las situaciones de la vida, empiezas a ver cosas buenas, empiezas a ver que puedes salir adelante, te das cuenta de que hay todo un mundo para caminar, para recorrer, para saborear y disfrutar... Sin embargo, si tu actitud no es la correcta, los resultados nunca van a llegar.

Pero deja que te hable ahora un poco sobre la actitud de líder.

¿Qué significa la actitud de líder?

Que realmente tengas una actitud ganadora, una actitud triunfadora, una actitud de querer ayudar a las personas... Cuando todo eso se conecta con la actitud del vendedor, imagina las posibilidades.

Entonces, la actitud es lo primero que debes tener en cuenta dentro de la Mentalidad. Lo segundo es...

Diseña Tu Camino

¿Qué significa diseñar tu camino?

Empieza a presuponer. ¿Qué significa presuponer?, imaginarte que te va a ir bien.

Una de las mejores herramientas que existen en la programación neurolingüística para hacer esto, se llama **“actúa como sí...”**

Actúa como si fueras un buen vendedor.

Actúa como si fueras un excelente líder.

Si te das cuenta, cuando empiezan las presuposiciones empiezas a imaginar, tu cerebro lo empieza a creer e incluso, comienzas a comunicarte como tal.

Te recomiendo entonces, que empieces a diseñar tu camino y a darte cuenta de qué presuposiciones debes tener en tu cabeza, para empezar a trabajar.

Diseña también tu camino respecto al tema de los clientes.

¿Cómo quieres llegar a esos clientes?

¿Qué es lo que quieres hacer para conquistarlos?

Tienes que darte cuenta de cómo puedes diseñar el camino para llegar a cada una de las personas.

Por ejemplo, si quieres hablar con Diego, que es el gerente general de una corporación, necesitas llegar primero al despacho de su secretaria Carla, hacerte amigo de Carla y de esta manera, conseguir la cita que tanto querías con Diego.

Es muy importante que te des cuenta hacia dónde vas a ir, qué es lo que quieres conseguir y cómo lo vas a lograr, para que empieces a diseñar un camino correcto, rápido y preciso, que te lleve a conseguir tu resultado.

Y lo tercero que debes tener en cuenta, en el tema de Mentalidad es...

Generar Un Plan De Acción

El plan de acción tiene que ser práctico.

Muchas organizaciones, gerentes de compañía y gerentes de ventas, se complican tanto diseñando el plan de acción perfecto, que pierden el horizonte de que sea práctico y sobre todo, que sea preciso:

¿Cómo vas a conseguir las cosas?

¿Qué resultado quieres conseguir?

¿Cómo vas a hacer el camino del que te he hablado antes?

¿Cuándo lo vas a hacer?

¿Quién es responsable?

¿Cómo vas a medir que eso se cumpla o no?

Es muy importante que diseñes un plan totalmente claro para que tu Mentalidad se complete y sobre todo, sepa hacia dónde ir.

Bueno, querido/a lector/a, pues ya te he comentado tres temas que tienes que empezar a trabajar dentro de Mentalidad, actitud, diseñar un camino de cómo lo vas a conseguir y generar un plan de acción que sea práctico y preciso.

Tener estos tres temas claros, te va a llevar a conseguir lo que estás buscando dentro de ventas y sobre todo, a conseguir esas metas que tanto anhelas.

Vas a ir trabajando dentro de este libro varios temas que te ayudarán a conseguir ese resultado, sin embargo, ten en cuenta que esto es un paso a paso.

Ve leyendo cada uno de los capítulos, subráyalos, escríbelos, toma apuntes y anota todo cuanto tengas que anotar, porque es muy importante que tu cerebro vaya trabajando y te dé más y más ideas, para lograr resultados espectaculares.

Nos vemos mañana, en el siguiente capítulo.

Día 2. Modelaje

Bienvenido a este capítulo en el que hablaremos sobre el poder del Modelaje.

En el capítulo anterior, te hablé de la actitud, de lo importante que es tener una actitud correcta, de diseñar el camino e incluso, de tener un plan de acción totalmente claro y preciso.

Hoy te quiero explicar un poco más con detalle, el tema del Modelaje.

Hay mucha gente que piensa que solo se trata del tema de las pasarelas, sin embargo, dentro de la programación neurolingüística, trabajamos mucho con esta palabra y con este proceso.

Hay mucha gente que dice modelar es copiar, hacer lo que otra persona hace y con eso, vas a tener sus resultados y no es del todo cierto.

Estuve en una conferencia sobre ventas y cuando el instructor dijo que si quieres ser millonario, tienes que vestirme como millonario, pensar como millonario, tener los lujos del millonario, tener los coches del millonario, las casas del millonario y serás un millonario, mi mente me decía, *“eso es imposible. Con los ingresos que tengo en este momento, es imposible que yo tenga la vida de un millonario.”*

Ahí es donde está el error.

No necesariamente tienes que copiar todo lo que haga el millonario, pero sí puedes empezar a modelar.

¿Qué significa modelar?

Empezar a entender lo que pasa por la mente de esa persona, para “copiar” sus procesos mentales y empezar a modelar su comportamiento.

Por ejemplo, si tiene el hábito de despertarse temprano, puedes empezar a modelar eso.

Una de las frases que más utilizamos dentro de Modelaje es, ***“cópialo, sin***

embargo, mejóralo.”

Esta es la parte importante.

Necesitas empezar a modelar a líderes, para conseguir resultados dentro de tu liderazgo.

Necesitas empezar a modelar a grandes vendedores, para empezar a tener resultados en ventas.

Algo que decimos en programación neurolingüística es, ***“si algo no te funciona, intenta otra cosa.”***

Y eso es lo que vas a hacer el día de hoy.

Te voy a contar cómo trabajar con este proceso de Modelaje, que no es otra cosa que entender los procesos mentales, entender qué es lo que está pasando dentro de la mente de cada una de las personas, para poder trabajar y modelarlo.

¿Estás listo/a para empezar?

Comencemos...

Modelaje en el tema de Liderazgo

Hay muchos líderes con los cuales puedes trabajar dentro de este proceso del Modelaje.

Para empezar, debes estudiar las autobiografías de esas personas, ¿qué es lo que han hecho? ¿Qué es lo que han logrado? ¿Cuál es su legado dentro de este proceso de liderazgo...?

La historia nos ha entregado varias personas para modelar, entre ellos Walt Disney.

Algo que modelaría de Walt Disney es la gran visión que tuvo y sobre todo, la persistencia que le ayudó a liderar todos sus proyectos.

No le fue tan bien en la vida al inicio, sin embargo, la persistencia le ayudó a conseguir los resultados que después obtuvo.

Pero no solo está Walt Disney, hay más líderes que puedes empezar a modelar.

Por ejemplo, Jack Ma, el fundador de Alibaba.

Este señor es uno de los grandes empresarios del comercio electrónico en China, su fortuna asciende a 25.000 millones de dólares.

La pregunta es, **¿quieres llegar a tener esa fortuna o no?**

¿Por qué?

Es necesario que contestes a estas preguntas, porque ahí ya empezarás a cuestionarte si vale la pena modelar todo lo que hace o no necesariamente todo y ahí es cuando decidirás qué modelar y qué no.

Hablemos un poquito de los aprendizajes que nos deja Jack Ma.

Jack Ma nos deja algunos aprendizajes, entre ellos:

“Las oportunidades están ahí, donde los demás no las ven.”

Para modelar esto, necesitas cambiar tu visión del mundo, necesitas cambiar la manera en que ves las cosas y sobre todo, a quién estás modelando.

Otro de los aprendizajes que nos ha dejado es:

“Tu actitud hacia el trabajo y las decisiones que tomas, son más importantes que tus habilidades.”

Date cuenta de lo que está diciendo aquí, lo más importante en toda tu vida es la actitud y la toma de decisiones.

Otro de los aprendizajes que nos deja para modelar es:

“Las destrezas de los empleados deben ser mejores que las del jefe, de lo contrario usted ha contratado a las personas equivocadas.”

Mira qué diferente este tipo de visión para poder contactar a gente.

Si quieres empezar a modelar y ser un líder, necesitas darte cuenta de qué es lo que está haciendo el resto de personas, para modelarlo.

Otro de los líderes que puedes modelar es Richard Branson, el creador de Virgin.

Él comenzó a los 15 años a emprender, mientras que algunos esperan hasta los 40 años para modelar los procesos mentales de estas personas.

Si quieres empezar a modelar, te recomiendo que busques la biografía de estos seres humanos, para darte cuenta de qué es lo que quieres llegar a tener.

La fortuna de Richard Branson se calcula en 4.000 millones de dólares, con 360 empresas que creadas. ¿Qué cosas podrías modelar de él?

Una de las cosas que dice Richard Branson es:

“Sigue tus sueños. Vas a vivir una vida mejor si persigues tus pasiones, las personas que trabajan en cosas que aman, disfrutan más la vida.”

Vale la pena empezar a modelar esto.

Cree en tus ideas, dale a tu aventura todo lo que tengas, métele ganas y compromiso con lo que quieres hacer, porque si no, no te vas a sentir orgulloso/a

de lo que estás haciendo. No dejes de perseguir las ganancias y el crecimiento, sin embargo, que no te destruya, que no sea tu norte total, necesitas mantener un equilibrio entre las cosas.

Otra de las cosas que nos dice Richard Branson es:

“Diviértete y asegúrate de que los miembros de tu equipo también lo hagan.”

Si lo que haces no es divertido, deja de hacerlo. Esto es algo que la gente no comprende y que vale la pena que empieces a modelar.

Relájate, conéctate con lo que estás haciendo y sobre todo, disfruta al máximo de lo que estás haciendo.

Otra de las cosas que vale la pena modelar, es que **Richard Branson dice que no te rindas.**

Esto es muy importante en todas las aventuras que ha superado, ya sea poner un negocio, recorrer el mundo, atravesar el océano... Se ha enfrentado a cosas muy difíciles, pero lo más difícil era no tirar la toalla, porque lo más fácil es renunciar y te pregunto, ¿en qué momento de tu vida estás?

Si quieres renunciar a lo que estás haciendo porque ya no avanzas, resiste, porque ahí es donde está la recompensa más grande. Entonces, vale la pena empezar a modelar esto.

Quiero hablarte otra líder espectacular y es Sheryl Sandberg.

Esta persona es la segunda de a bordo de Facebook. Vale la pena empezar a cuestionarse un poco qué es lo que está haciendo...

Ella es judía, se considera a sí misma feminista y empezó a trabajar hace muchos años. Pero lo más importante en esta persona y por lo que vale la pena modelarla es porque ha sido nombrada una de las cincuenta mujeres más poderosas en los negocios.

¿Por qué?

Por las cosas que dice.

Aconsejó a las mujeres más jóvenes, a desarrollar sus carreras sin auto

boicotearse.

Imagínate esto, es importante que empieces a analizar las palabras que dices, cómo las dices, también tus pensamientos, porque te estás auto boicoteando, te estás diciendo a ti mismo/a que no puedes hacer las cosas. Empieza a modelar a este tipo de líderes.

Otro de los aprendizajes que nos deja es:

“Siéntate en el lugar que mereces.”

Esto significa, créete lo que quieres conseguir, créete lo que quieres lograr, es muy importante.

Una de las preguntas que hace en sus conferencias es, ***“¿qué haríamos si no tuviéramos miedo?”***

Y yo te pregunto ahora, **¿qué harías si no tuvieras miedo?**

¿Qué lograrías?

¿Qué pensarías en conseguir?

¿Te das cuenta de que hay muchos líderes para seguir y continuar tu proceso de Modelaje?

Disfruta al máximo de cada una de estas personas y de todo el proceso en sí, que quieras cambiar y mejorar. Así es que, ponte manos a la obra y empieza a buscar a qué líderes quieres modelar, a qué líderes de ventas quieres modelar y qué cosas quieres aprender de ellos.

Crea Tu Propia Versión

Significa que, de todo lo que vas a modelar, todo lo que vas a buscar, las cosas que te gustan de los líderes o de los personajes que más venden, debes buscar lo que te gusta, sin embargo, debes crear tu propia versión de los hechos.

Crea tu propia versión de ese líder hacia ti.

¿A dónde voy con esto?

Hay varias personas que quieren parecerse e igualarse a otras personas, sin embargo, **tú tienes tu propio poder.**

El verdadero poder del Modelaje, es empezar a entender qué cosas están haciendo ellos y si a ellos les funcionó, empezar a probarlas en ti y si te funcionan, hacerlas parte de tu liderazgo y de tu propio ser.

Así es que ya sabes, crea tu propia versión de lo que quieres hacer.

Busca la biografía de varios líderes que te gusten y te atraigan, estúdialos, compréndelos y sobre todo, modela sus procesos mentales para tener resultados.

Día 3. Manejando el Cambio

Quiero darte la bienvenida y felicitarte porque ya estás en el tercer capítulo.

En el día uno te hablé sobre la actitud, sobre diseñar un camino y tener un plan de acción totalmente claro y preciso. En el día dos, del poder del Modelaje y lo más importante, de entender las estrategias mentales de los seres humanos que han tenido resultados, pero sobre todo, de crear tu propio estilo.

Hoy te hablaré sobre el **Cambio**.

¿Por qué es importante analizar el cambio en las ventas?

Porque los clientes han cambiado, las metodologías han cambiado, los resultados han cambiado y porque estamos en tiempos diferentes. Mucha gente tiene acceso a Internet y a través de él, a un montón de información. La gente se capacita y los clientes no son los mismos. Ya no puedes decirles que esto brilla porque sí, tienes que darles razones, tienes que saber cómo llegar a la mente y al corazón de la persona.

¿Y por qué analizar el cambio dentro del liderazgo?

Porque es importante entender que las generaciones también cambian, que si no vas al ritmo de la generación y no avanzas, simplemente te estancas. Por eso es muy importante entender que todos estamos inmersos en el cambio y es importante analizar este cambio desde varias perspectivas.

Tú, como líder de ventas o como líder dentro de una organización o incluso dentro de tu casa, necesitas entender cómo sucede el cambio en tu cerebro, en tu mente y en tu cuerpo, para entender el cambio en otras personas y sobre todo, para tomar decisiones correctas respecto a esto.

La Curva De Cambio

Esta curva de cambio, la analizamos muchísimo en los cursos y enseñamos a que la gente aprenda que todos pasamos por unos procesos y uno de estos procesos es esta curva.

Imagínate que tienes una curva alta que va bajando una montaña y vuelve nuevamente a subir otra montaña. Entonces, tenemos una parte alta de una montaña, llegamos a un valle y volvemos a subir a una montaña.

En la parte alta de la primera montaña, estamos cuando nos sentimos totalmente emocionados, totalmente entusiasmados porque no tenemos toda la información correcta.

¿Qué significa esto?

Cuando vas a ingresar a un nuevo trabajo, estás totalmente emocionado/a porque tienes un nuevo trabajo. Sin embargo, no tienes mucha información de qué se trata ese trabajo, de cómo se trabaja, no tienes idea de qué vas a hacer en muchos casos...

Sin embargo, estás emocionado/a por el solo hecho de tener un nuevo trabajo.

Esto sucede en todo. Si vas a cerrar una venta, estás emocionado/a por cerrar la venta, pero no tienes idea todavía de qué es lo que va a suceder dentro de ese proceso y vas a empezar a bajar emocionalmente esta montaña hasta llegar al valle.

Este valle, es un hueco emocional, en el cual ya tienes la información y por las situaciones de la vida, **entras en una crisis.**

Si estamos hablando de este trabajo nuevo que has conseguido, ¿por qué vas a entrar en crisis?

Porque en ese momento vas a decir, *“no ha sido tan bonito como pensaba, es más difícil de lo que creía, esto de las ventas es complicado, este tema de liderazgo... uy mejor no, yo no quiero liderar a gente...”* Y empiezas a entrar en un proceso de crisis, de auto boicotearte, te empiezas a decir cosas que te lastiman, que te dañan y tu autoestima se ve afectada.

Hay personas que pasan este valle de crisis mucho más rápido, porque tienen más herramientas que otras personas.

Por ejemplo, una de las herramientas más poderosas es tener la PNL contigo y *haber estudiado y aprendido programación neurolingüística*.

Sin embargo, puedes superar la crisis a través de un compañero, de un amigo o tal vez, como te he dicho, estudiando y aprendiendo cómo salir de las crisis. En el momento en que empiezas a salir de ese valle, nuevamente creces y empiezas a subir la montaña. Y cuando llegas a la cima de esta montaña, te sientes bien.

¿Por qué?

Porque ya afrontaste la crisis, ya pasaste esa crisis y sobre todo porque ya diste como aceptado todo este proceso. Porque ya tienes la información, porque ya sabes cómo funciona, porque en el trabajo ya te hiciste amigos, porque al jefe ya le caíste bien, porque ya sabes cómo vender, porque ya sabes cómo trabajar...

Esos procesos, el de la montaña, el valle y volver a subir, son procesos normales que pasamos todo el tiempo.

Lo que es importante que entiendas, es que todos los seres humanos estamos inmiscuidos en este proceso y que todos los seres humanos podemos cambiar, mejorar y sobre todo, salir de esta crisis mucho más rápido de lo que te imaginas, tomando las decisiones correctas, siendo conscientes de que esto existe y ayudándonos o dejándonos ayudar por otras personas que ya hayan pasado por ese proceso.

¿Qué te parece?

¿Sabías que existía esto?

¿Sabías que las personas pasamos por crisis tarde o temprano?

¿Sabías que debemos salir de esa crisis?

Esto también es importante entenderlo desde el punto de vista de las ventas.

Tu cliente (porque no solo eres tú) también pasa por esas etapas. No necesariamente en el mismo proceso de las ventas, quizá está pasando por una crisis emocional en su familia y en ese momento, no vas a vender absolutamente nada, si no comprendes que esa persona está en crisis y necesita otro tipo de acercamiento, otro tipo de llegada, otro tipo de estrategias para poderle ayudar.

Antes de cerrar este capítulo, quiero darte algunas herramientas para que puedas

manejar las crisis o manejar toda esta curva de cambio:

Entender

Significa lo que estás haciendo en este momento leyendo este libro, entender este proceso por el que todos pasamos.

¿Para qué?

Para la segunda estrategia justamente que te voy a dar...

Prepararse

Si ya sabes que vas a entrar en crisis en algún momento, debes tener herramientas preparadas para eso.

Por ejemplo, pueden ser rituales tan simples como cuando te sientas mal, mímate. Date algo que te guste. Si te gusta ir a ver una película, ve una película, disfruta del momento, eso te va ayudar a superar esa crisis más rápidamente.

Re encuadre

¿Qué significa re encuadre?

Es cambiar el cuadro, cambiar el marco, cambiar la manera en que estás viendo las cosas.

Si en el momento de crisis (y esto es normal) te empiezas a enfocar en, *“ay, es que a mí todo me va mal, es que siempre me va mal, es que no vendo nada, es que la gente no me hace caso...”*

Te vas a enfrascar en la crisis y no vas a salir.

Si en ese momento te das cuenta de que puedes re encuadrar, cambiar la manera de ver las cosas, puedes decirte cosas como por ejemplo, *“hoy no sé cómo salir de esto, pero mañana sabré”*. O *“no sé cómo enfrentar esta situación, pero Carlos sí lo sabe y le voy a preguntar.”*

Cuando estás re encuadrando es importante cambiar la manera de ver las cosas y darte cuenta del resultado que estás teniendo.

Pues bien, para cerrar este capítulo solo quiero preguntarte por última vez, ¿sabías que existía el cambio?

¿Sabías que debes prepararte para este cambio?

¿Sabías que tienes herramientas para manejar este cambio?

Hoy te he hablado de 3 estrategias, **entender el cambio, prepararse para el cambio y re encuadrar**, pero hay muchas más estrategias... Sin embargo, con estas puedes empezar a tomar decisiones correctas y a manejar el cambio de una manera correcta. Verás los resultados...

Muy bien, vas avanzando. Simplemente nos faltan un par de días para que consigas enseñar a tu cerebro a liderar y vender, nos vemos en el siguiente capítulo.

Día 4. La Técnica en Acción

Y te he hablado sobre el tema de actitud, sobre diseñar un camino y el plan de acción, sobre el poder del Modelaje y lo importante que es crear tu propio estilo. También te he hablado de lo importante de saber cómo manejar el cambio y entender que todos pasamos por los mismos procesos.

En este capítulo voy a hablarte de la Técnica.

Si me preguntaran, **¿un líder nace o se hace?**

Mi respuesta sería, las dos cosas.

¿Por qué?

Hay gente que dice que se puede aprender a ser líder. Claro que sí, pero también se nace.

Habrás visto que hay niños que lideran a otros niños con su comportamiento, con su lenguaje verbal y no verbal y que hay niños que les siguen. Pues bien, estos “niños líderes” han nacido con esto y por alguna circunstancia lo han desarrollado de manera rápida (quizá porque papá o mamá son líderes).

Pero el líder también se hace.

Así es que, si en este momento consideras que no tienes las habilidades correctas, no te preocupes porque, así como el vendedor exitoso puede aprenderlo, el líder también puede.

Es importantísimo que entiendas por qué la técnica es lo correcto y por qué la técnica te ayuda a conseguir los resultados.

Simplemente porque una técnica es un proceso, unos pasos, una manera de hacer las cosas, que hay gente que ya ha probado y se vuelve una técnica. Por eso es importante empezar a trabajar con estos procesos que ya hemos utilizado en las empresas.

Una de las ventajas que tenemos al entrenar a más de diez mil personas en diferentes países y en diferentes industrias, es que nos ha ayudado a entender la técnica correcta.

No se trata de tomar un libro y utilizarlo, es tomar uno, dos, tres o cientos de libros, desarrollar una técnica, probarla y ver si da resultado, y esa técnica ya la tenemos después de años de trabajo.

Como te dije al principio, son más de 15 años los que llevamos desarrollando técnicas de ayuda para que la gente consiga mejores ventas, mejores procesos de liderazgo, mejores procesos de influir en las personas y sobre todo, mejores procesos para tener resultados correctos, eso es la técnica.

En este capítulo te voy a hablar de dos técnicas, una de ventas y una de liderazgo.

La Técnica de Ventas

Una de las técnicas que más enseñamos dentro de los procesos de ventas es la técnica PRIPAC.

¿Qué es PRIPAC?

Es la técnica.

Vamos a hacer un acróstico con la palabra PRIPAC (P, R, I, P, A, C) y vamos a ir desglosando cada una de estas letras.

La P

La P significa prospectar. Esta es una de las técnicas más claras y precisas que hemos tenido dentro de todo este proceso.

La hemos enseñado en banca, en consumo masivo, a empresas técnicas y en todas funciona, obviamente adaptándola a cada una de las industrias.

Prospectar significa saber dónde vas a buscar tu cliente, qué edad tiene, qué sexo, qué es lo que le gusta a la gente, qué es lo que están buscando esas personas, cómo van a conseguir los resultados...

Todo esto te ayuda a determinar en qué sitio puedes encontrar a esta gente para que te compre (en un bar, en una universidad, en oficinas...).

Imagínate que vendes pelotas de básquet y vas a una oficina, hay pocas probabilidades de que te compren, ¿no crees? Sin embargo, si vas a un sitio donde están entrenando básquet, es mucho más probable que te compren.

Espero que hayas captado la idea, porque es muy importante saber dónde vas a vender, a qué público y sobre todo, donde tienes mayor probabilidad de éxito.

La R

R significa romper el hielo.

Dentro de cada uno de estos procesos tenemos muchas técnicas y muchos procesos de enseñanza, sin embargo, te voy a hacer un resumen de cada uno de ellos.

Romper el hielo se refiere a cómo te estás acercando a esa persona, cómo saludas, cómo rompes esa barrera de una persona desconocida a la que en uno, dos o cinco minutos debes estar hablando como si te conociera de toda la vida.

Es importante cómo romper el hielo y para esto te recomiendo que practiques.

Saluda, da la mano a una persona, observa cómo llegas, qué estás haciendo con tu lenguaje corporal, si estás sonriendo o no... Todo esto es muy importante para que empieces a llegar de mejor manera a estos prospectos.

La I

La I significa indagar lo que el consumidor quiere. A muchos vendedores de la vieja escuela les han enseñado a hablar, hablar y hablar. Pues bien, la técnica que utilizamos nosotros actualmente, es que más bien callarte, callarte y callarte.

Sí, así es.

Los vendedores que están acostumbrados a hablar hasta por las orejas ya no funcionan, necesitan adaptarse al cambio. Necesitan leer el capítulo número 3 para adaptarse al cambio y darse cuenta de que lo primero que hay que hacer es indagar lo que la persona está queriendo.

¿Y cómo indagar?

A través de preguntas y callándote. Dejando que la persona se exprese y sobre todo, aprendiendo a hacer las preguntas correctas.

Cuando aprendes a hacer las preguntas correctas, obtienes las respuestas correctas y así puedes avanzar dentro de esta técnica.

La P

La segunda P significa presentar. Y aquí viene todo un montón de argumentos de cómo estás presentando los beneficios de tu producto. Desde qué posición corporal adoptas, hasta cómo utilizas tu tono de voz. La cadencia del tono voz e incluso la velocidad que utilizas para llegar a las personas, influyen muchísimo.

Hay personas que hablamos muy rápido y otros que hablan muy lento. Si empiezas a hablar rapidísimo como vendedor y la otra persona necesita un poquito menos de velocidad, ten por seguro que no le venderás nada. Por eso

debes estudiar y adaptarte a poder trabajar con diferentes tonos de voz y diferentes velocidades, dependiendo de la persona que tengas enfrente.

La A

A significa alinear objeciones. Muchos vendedores tienen miedo a las objeciones y cuando una persona les dice “*no puedo comprar porque es muy caro*”, se paralizan.

Cuando yo recibo una objeción, para mí es como “*¡Wow! A este cliente le interesa lo que le estoy ofreciendo, sin embargo todavía no le convengo, todavía necesita que le dé más información o que le ponga más emoción a lo que estoy diciendo.*”

Es muy importante empezar a cuestionarte este tipo de cosas para que puedas llegarles de mejor manera, alinear esas objeciones y saber lo que el cliente realmente necesita.

Y aquí hay algo importante que quiero decirte, **no a todo el mundo vas a venderle.**

Esto es importantísimo que lo entiendas. Una vez lo tengas grabado a fuego en tu cabeza, las ventas serán mucho más fáciles.

Obviamente, debes prepararte para intentar llegar a la mayor cantidad de gente y hacer que las ventas funcionen, sin embargo no a todos les vas a vender.

La C

¿Qué significa la c? Cerrar.

Pero, ¿cerrar qué?

Cerrar una venta, cerrar las objeciones, cerrar todo el proceso de venta hasta que la persona te de la mano o te de un cheque... Cuando tienes el cheque en la mano, significa que has cerrado ese proceso de ventas.

Hay más de 30 técnicas de cierre de ventas, para que puedas conseguir resultados. Te voy a dar una de ellas...

La Técnica de Doble Alternativa

¿Qué significa esto?

Cuando estás conversando con tu cliente para cerrar la venta y le dices, “*entonces, ¿vas a querer el rojo o el azul?*” Si te das cuenta, le estás dando dos opciones para que su cerebro escoja. Sin embargo, le estás dando dos opciones en las que, en cualquiera de las dos, **ya has cerrado la venta.**

Hay personas que, cuando explicamos esto o lo leen en algún libro, van y lo aplican de esta manera, “*entonces, ¿te vas a llevar el producto o no?*”

Error.

¿Por qué?

Porque están cumpliendo con el hecho de que sean dos alternativas, sin embargo, una de esas alternativas es “*no te compro*” y el 90% de personas, si les das esa opción, te van a decir que no.

Ten cuidado con cómo utilizas esta técnica y cómo vas a llegar a que la persona realmente consiga el resultado que estás buscando y que estás queriendo.

¿Qué te ha parecido esta técnica de PRIPAC? , ¿Espectacular? Entonces comienza a aplicarla y a estudiarla un poco más.

Puedes encontrar más información en www.ventasmágicasconpnl.com

La Técnica para el Liderazgo

Esta técnica la creó, la acuñó y la desarrolló Ken Blanchard.

Y Ken Blanchard, lo que decía es que tenemos un liderazgo situacional. Que significa que debemos o tenemos o vivimos, la opción de poder cambiar el estilo de liderazgo que tenemos, dependiendo de la situación en la que estemos viviendo en ese momento específico.

Él nos habla de cuatro estilos de liderazgo, el liderazgo supervisor, liderazgo delegativo, el liderazgo participativo y el liderazgo coach.

Te voy a explicar con más detalle cada uno de estos:

El Liderazgo Delegativo

Es ese tipo de personas a las que no les preocupa demasiado que se cumpla la tarea y tampoco, la relación que tiene con la gente.

Delegan todo lo que tienen que hacer, no les preocupa si cumplen o no cumplen y no le preocupa mucho si se llevan bien o no con la gente.

Este tipo de gente, cuando vas a preguntarles cuál fue el resultado de lo que tenían que hacer, le pasan la responsabilidad al resto de personas.

Esto no es bueno ni malo, por eso, se le llama también Liderazgo Situacional, porque dependiendo de la situación en la que estén, necesitan utilizar a uno o a otro.

El Liderazgo Participativo

Este tipo de líderes les preocupa mucho el tema de la relación con la gente, sin embargo, no les preocupa mucho el tema de cumplir la tarea.

Estas personas, lo que hacen es ponerse a trabajar con su equipo, a “liderar con ellos”.

¿Por qué?

Porque no les preocupa tanto el tema de que se cumpla o no la tarea, como el que su equipo esté bien, el que ayudó, el que lo vivieron juntos, el que lo disfrutaron juntos...

Recuerda, no hay bueno ni malo, depende de la situación.

El Liderazgo Supervisor

Líder Supervisor es aquel que se preocupa mucho más de que se cumpla la tarea, que de la relación que tiene con la gente.

Este estilo de líderes, normalmente tienden solamente a dar órdenes y no les preocupa si la gente les quiere o no, les preocupa más que se cumpla el objetivo para el cual les pusieron ahí.

El Liderazgo Coach

A este estilo de líderes, les preocupa mucho la tarea, que se cumplan los objetivos, pero también les preocupa que la gente esté bien.

Muchas empresas ahora están formando a su gente para que tenga este estilo de liderazgo, sin embargo no se están dando cuenta de que vale la pena tener de los cuatro tipos de líderes y cambiar de acuerdo a la situación en la que estén.

Si hay personas de tu equipo (hablando de la curva de cambio) que están en crisis, no es el mejor momento para ser delegativo en ese momento.

¿Por qué?

Porque cuanta más crisis, más problemas y plop, explota todo. Ese es un buen momento para utilizar el liderazgo participativo o el liderazgo coach.

Para aprender un poquito más de esto te recomiendo que busques información sobre Ken Blanchard y estudies un poquito más este tipo de liderazgos que te pueden ayudar a conseguir mejores resultados dentro de todos tus procesos de venta y liderazgo.

¿Qué te ha parecido este capítulo?

Espectacular, ¿cierto?

Ya tienes más herramientas para poder trabajar con las personas, más herramientas para saber cómo vender más y cómo liderar mejor, así es que nos vemos en el siguiente capítulo y sigue con ganas, porque nos falta poco para

enseñar a tu cerebro a liderar y vender...

Día 5. Aplicación Directa

¿De qué se trata el tema de aplicación directa?

De cómo aplicar varias de las técnicas que ya has aprendido dentro de este proceso, para que consigas resultados.

Así de simple.

¿Te acuerdas de PRIPAC?

PRIPAC era prospectar, romper el hielo, indagar y entender lo que la persona quiere, presentar, alinear y cerrar.

A lo largo de los años, son muchas las personas que han pasado y siguen, en el tema de multinivel. Veamos entonces cómo adaptar PRIPAC al multinivel.

La P (Prospectar)

Aquí el cuestionamiento es dónde conseguir las personas que quieres que ingresen dentro de tu red.

Por ejemplo, si tu red, tu medio o tu producto es para personas adultas, personas mayores de cincuenta años, es importante empezar a buscar dónde vas a encontrar a esas personas mayores de cincuenta años que quieren emprender un negocio y dedicarle un poco de tiempo adicional.

Es importante que te des cuenta y escribas cuáles son las características de esa persona ideal para tu negocio. Por ejemplo, estas personas, al tener hijos ya mayores, tienen un poco más de tiempo y se pueden dedicar a esto, he trabajado mucho en tema de multiniveles y me encanta cuando dicen que todos pueden trabajar en multinivel.

¿Por qué?

Porque me he dado cuenta, después de años de experiencia, de que no es tan cierto, de que necesitas ciertas habilidades, de cierta capacidad de trabajo de la persona en sí.

Todas las escuelas de multinivel son un proceso de liderazgo muy fuerte de

crecimiento. De hecho te recomiendo que si quieres aprender sobre liderazgo, vale la pena que entres a multinivel. Aunque no hagas nada en el negocio, vale la pena que entres dentro de este negocio y escuches y aprendas de las personas que se dedican a multinivel.

Recuerda que te estoy dando pautas que puedes utilizar o no, tú decides.

Entonces, en PRIPAC hablamos del tema de prospectar en multinivel (aunque sabes que se puede aplicar también en otras industrias).

Vale la pena que te cuestiones cómo vas a prospectar, dónde está tu cliente ideal, cuántos años tiene, cuáles son sus gustos, qué es lo que le gusta hacer, qué lugares frecuenta...

Si necesitas personas de más de cincuenta años, una universidad no es buen lugar para buscar, porque ¿qué personas tienen más de cincuenta años?

En una universidad de 3.000 personas, 100 serán profesores. Si ese es tu mercado y vale la pena que busques dentro de ese mercado, de esas 100 personas ¿cuántos te dirán que sí?

Imagínate que sea el 10%, serán 10 personas. ¿Quieres entrar en ese mercado? ¿Vale la pena dedicarle tanto tiempo para 10 personas? Puede que sí o puede que no, esas son las preguntas que debes contestarte.

La R (Romper el hielo)

Vamos a seguir con el mismo caso de las personas mayores de cincuenta años.

Si eres un chico de 18 o 19 años, que eres un líder y estás teniendo resultados dentro del multinivel, ¿cómo llegarías a esas personas de más de cincuenta años?

Porque a una persona que tenga cincuenta años, puedes llegarle hablando de todo lo que ha vivido en su vida, de cómo le ha ido de mal o de bien en el trabajo, de cómo renunció, de cómo tiene su propia empresa, de todo lo que ha vivido.

Sin embargo, un joven de 18 años que está teniendo resultados dentro del proceso de multinivel y quiere colocar a gente dentro, ¿cómo le llegaría? ¿Qué cosas le diría?

Si yo fuera una persona de 18 años y quisiera llegar a la de cincuenta años, le

diría, *“me encantaría saber toda tu experiencia, que me cuentes lo que has hecho, lo que has logrado en todo este tiempo que has trabajado, qué resultados has obtenido, porque como joven, quiero aprender de ti.”*

En el momento en que la persona se abra a contarme todo eso, le voy a contar lo que estoy haciendo y cómo estoy teniendo resultados y cómo un chico de tan solo 18 años, ya tiene resultados, ¿te imaginas?

Esa es la manera de romper el hielo.

Hay muchas maneras y vas a desarrollar tu propio estilo, sin embargo, vale la pena que lo empieces a utilizar estos tips que te estoy dando.

La I (Indagar lo que la persona quiere comprar)

Cuando voy a hacer multinivel o cuando enseño a las personas que van a hacer multinivel, les digo que se callen cuando están hablando.

¿Qué significa esto?

No des todos los beneficios todavía de tu producto o de tu multinivel, primero escucha y haz las preguntas correctas. Como por ejemplo, *“cuéntame qué es lo más importante para ti, dentro del tema de ganar dinero.”*

O *“¿qué es lo más importante dentro de la familia?”* *“¿Qué es lo más importante dentro de todo lo que estás haciendo para generar tu liderazgo o crecimiento?”*

Les haces las preguntas y empiezas a escuchar las respuestas.

La Segunda P (Presentar los beneficios)

Esto tiene que ir alineado con lo que la persona quiere.

Si le dices, *“quiero enseñarte mi empresa de multinivel en la cual, si haces las cosas correctas, puedes generar 10 mil dólares al mes o incluso un poquito más, pero todo depende de todo el trabajo hagas y la estrategia que utilices para conseguirlo”*, si te das cuenta, le has presentado los beneficios de acuerdo a lo que la persona te dijo (ganar diez mil al mes) no de acuerdo a lo que te enseñan.

Cuando llega una persona a venderte una idea de multinivel o de lo que sea y es como que si le diera al play y sonara todo lo que está grabado, no funciona. Así

no funciona el mercado y así no funcionan los negocios, necesitas escuchar un poco más a la gente.

¿Para qué?

Para que tengas los resultados que estás buscando, si quieres crecer en ventas, empieza a hacer este tipo de cosas.

La A (Alinear objeciones)

También es bueno que preguntes a la gente y no tengas miedo de lo que te digan.

Si la persona te dice, “*eso es muy caro*”, le vas a contestar inmediatamente, “*¿caro? ¿Comparado con qué?*”

¿Te das cuenta lo que estás haciendo en este momento?

Estás ayudando a la persona a que coloque en su mente cuáles son las verdaderas objeciones.

La mejor manera para prepararte en esto, es que escribas en una hoja de papel cuáles son las posibles objeciones y si tienes un poquito más de experiencia, cuáles son las objeciones que ya has escuchado. Y en la parte derecha de este papel, vas a colocar cuáles son las posibles soluciones que les vas a decir. Este es el mejor ejercicio que te puedo dar para que puedas utilizar todo esto dentro de tu proceso de ventas.

¿Qué tal hasta aquí?

Buenísimo ¿cierto?

La C (Cerrar las ventas)

Te dije que había treinta técnicas de cierre, sin embargo te conté una de ellas, la de doble alternativa. Veamos cómo aplicarla en el proceso multinivel.

Tienes dos paquetes en el multinivel, uno cuesta mil dólares y el otro cinco mil dólares.

¿Cómo se los vas a presentar utilizando la doble alternativa?

Le vas a decir, “*entonces, ¿deseas el paquete de mil dólares o el de cinco mil dólares?*”

Lo normal es que la persona te conteste, “no, no, el de mil.” Pero aquí va la técnica de cómo venderle el de cinco mil...

¿Listo/a?

Presta muchísima atención, porque lo que te voy a decir puede cambiar tu negocio totalmente...

La técnica se basa en que le hagas mucho más atractivo aquello que quieres que la persona elija.

Por ejemplo, *“si quieres, puedes comprar el paquete de mil dólares, que es el que normalmente escogen los vendedores que no van tan serio con el negocio. Sin embargo, el paquete de cinco mil dólares te brinda la opción de acceder a los líderes más grandes del mercado, para que puedas modelar lo que están haciendo y obtengas más resultados. Obviamente, al comprar y adquirir el paquete de cinco mil dólares, puedes acceder a un bono adicional de descuento dentro de la compañía.”*

¿Qué te parece?

¿Cuánto hablaste de la opción de mil dólares? Casi nada.

¿Cuánto hablaste de la de cinco mil? Un poquito más.

¿Qué te parece esta opción?

Practícala, estúdiala y vas a ver qué resultados tienes.

Es muy importante empezar a utilizar la aplicación directa y que consigas resultados.

Pero no solo puedes y debes aplicar PRIPAC, también puedes hacerlo con lo que aprendiste el tercer día sobre el cambio.

Da igual si eres un/a empresario/a independiente, una persona que estás comenzando tu negocio o que ya tienes un negocio, vas a pasar sí o sí por la curva de cambio.

¿Recuerdas? Te emocionas por un proyecto, empieza a complicarse el proyecto, empieza a llegar la curva de aprendizaje en la cual llegas hasta la crisis existencial, llegas a no saber qué hacer, llegas a no saber qué decisiones tomar... Y aquí viene la aplicación para salir de eso...

Lo mejor es tener varias estrategias.

Una estrategia puede ser, tener un amigo, un coach, un asistente, alguien que te ayude a salir adelante cuando estés en esos procesos.

Las personas quieren curarse solas y es lo peor que existe, necesitas algo más que esté fuera de ti, para que pueda ayudarte en esos momentos de crisis, tu pareja, tus hijos, un momento de soledad, un momento en la playa, pagarle a un coach para que te ayude a salir de eso... o cualquier otra alternativa

No hay ningún problema. Lo importante es que, cuando quieras aplicar esta técnica, sepas que existe un tema de crisis y que puedes salir adelante.

Es importante que te prepares para hacerlo.

¿Cómo aplicar entonces esta técnica?

Si ya sabes qué va a pasar, prepárate, cuídate, ten cuidado con las decisiones que tomes y cuando sientas que ya no avanzas más, busca ayuda. Esa es la mejor aplicación que te puedo dar de este proceso.

Y hablemos un poquito también de la aplicación de Blanchard, ¿te acuerdas?

Ya te hablé de los estilos de liderazgo, sin embargo, ahora quiero darte una aplicación adicional.

Si eres, por ejemplo, supervisor/a de ventas, debes tener en cuenta también la curva de cambio que está pasando tus colaboradores.

Recuerda, si una persona está en crisis, vale la pena que seas coach o tomes el estilo de liderazgo participativo. Cuidado con ser delegativo o supervisor en ese momento, porque van a saltar chispas. Así de simple, vas a discutir y vas a pelear con ese colaborador, en vez de que te ayude a conseguir los resultados que estás buscando.

Cuando esté en la curva en la parte de arriba, en la de aceptación, puedes ser supervisor o delegativo.

Y cuando esté en la parte inicial, cuando está comenzando la persona, ¿recuerdas?

La primera montaña en la que hablamos supuestamente de una estrategia en la que la persona no tiene la información correcta o no tiene toda la información, pero sin embargo está muy emocionada de estar ahí porque comienza su nuevo

trabajo, ¿qué estilo de liderazgo crees que funcionará ahí?

Pregúntatelo y responde.

Yo te recomiendo, que en ese momento seas coach.

¿Para qué?

Para guiar a la persona a comenzar, a ingresar, a hacer una buena inducción e incluso podrías ser algo de participativo, aunque no mucho.

¿Por qué?

Porque si te vuelves líder participativo cuando la persona comienza, se acostumbra a eso y después vas a tener que hacer muchas cosas, porque la persona no está acostumbrada a trabajar de una manera correcta.

¿Qué te ha parecido este capítulo?

Estoy seguro de que te va a cambiar la manera de ver las cosas y sobre todo, te va a llevar a tomar acción de manera totalmente clara y masiva.

Después de recibir toda esta información y de saber hacia dónde quieres ir, tus resultados se van a disparar.

Día 6. Equipos

Quiero felicitarte porque ya estás en el sexto día de los “*Siete días enseñando a tu cerebro a liderar y vender*”.

En este capítulo te hablaré sobre el poder de los equipos y cómo formarlos, crearlos, capacitarlos, enseñarles y sobre todo, conseguir resultados.

Pero antes, me gustaría hacer un pequeño resumen de todo lo que te he mostrado hasta ahora.

En el capítulo uno, te hablé del poder de la Mentalidad y sobre el tema de actitud, de diseñar tu camino y de tener un plan de acción.

En el dos, te mostré el poder del Modelaje y que entendieras que puedes modelar a personas exitosas para tener éxito tú también y además, desarrollar tu propio estilo.

En el tres, estuve hablándote sobre cómo debes entender el cambio y saber que todos pasamos por esos procesos y que hay de tener estrategias claras acerca de cómo vivir ese cambio.

En el cuatro, fue el momento de darte a conocer el poder de poner la técnica en acción y te di dos técnicas espectaculares sobre el tema de ventas y sobre el tema de liderazgo. En ventas hablamos de PRIPAC y en liderazgo hablamos de Blanchard.

Luego pasamos al siguiente día, el quinto, en el cuál te hablé de aplicación directa y te mostré una aplicación práctica con PRIPAC, con la curva de cambio e incluso con los modelos y estilos de liderazgo.

¿Qué es importante dentro de todo este proceso?

Que vayas recordándolo. Para ello, lee cuantas veces te haga falta cada capítulo y sé consciente de que vale la pena que empieces a aplicar toda esta información, para que forme parte de tu conocimiento para siempre.

Hablemos ahora sobre el tema de los equipos.

¿Por qué crees que es importante formar un equipo?

Piénsalo por unos segundos... ¿Qué respuestas obtienes?

Yo te voy a dar alguna de las respuestas que nos ha contado la gente.

¿Por qué es importante formar equipo?

Porque no puedes hacerlo todo tú, esto es importantísimo.

¿Y por qué es bueno formar equipos?

Porque aprendes en el proceso. Aprendes de las personas que contratas, aprendes de las personas que están junto a ti, aprendes de ese equipo que, si lo llevas a alto desempeño, los resultados serán espectaculares.

¿Cómo Contratar o Despedir Gente?

Poco a poco vas a ir aprendiendo cómo contratar gente, cómo despedir gente.

¿Por qué te digo esto?

Porque normalmente la gente no lo enseña.

Una de las cosas en que yo me fijo de la gente para contratarla, más allá de las habilidades, es en su actitud ante el trabajo.

¿Tiene ganas de hacerlo?

¿Tiene ímpetu?

¿Le preocupa salir temprano o llegar tarde?

¿Qué es lo que le preocupa a la persona?

¿Qué es lo que incentiva a la persona?

¿Qué es lo que le motiva?

Cuando sabes todo esto, tienes un alto índice de acierto. A mí no me ha fallado el 90% de veces.

También me ha fallado en el 10% de los casos, claro que sí.

Esto es tan importante conocerlo, que las empresas que antes se basaban en las habilidades, ya están haciendo otro tipo de tests y de pruebas en las cuales también empiezan a entender la actitud y la aptitud de la gente dentro de los procesos de contratación.

¿Por qué te cuento esto?

Porque también te sirve desde el otro punto de vista.

Si estás buscando un cargo, un puesto de trabajo, es importante que tu actitud sea la correcta, si no es la correcta, **la persona se va a dar cuenta y no vas a conseguir el trabajo.**

Ayuda a que tus hijos tengan una actitud correcta frente a la vida, frente al trabajo, frente a lo que quieren hacer. Si tú, como papá o mamá, no tienes la

actitud correcta, entonces no vas a poder exigírselo a tus hijos.

Hablemos un poquito del tema de despedir.

¿Por qué?

Porque es un tema muy importante.

La gente, no le presta atención y cuando forman una empresa y por A o B circunstancias, tienen que prescindir de alguien, ya sea por desempeño o porque a la empresa no le está yendo bien, no tienen ni idea de cómo sentarse con la persona y conversar.

Cuando tienes que despedir a alguien, lo primero que te puedo decir es que es un proceso duro y difícil, de acuerdo a tus principios y a tus valores.

¿Por qué?

Porque si crees que siempre vas a tener a la familia al lado o que siempre vas a tener a la gente al lado, no es cierto y es importante que te vayas preparando para que cuando te llegue en algún momento, no sufras demasiado.

He visto empresas en las que gente responsable de hacer los despidos dice a otra persona, *“dile que ya no trabaja aquí”* o *“ayúdame a decírselo”* o se van de la oficina y llaman por teléfono diciendo *“hay que despedir a esta persona”*.

Esos procesos son normales en la gente, porque no quieren afrontar un proceso de despido o no quieren mirar a los ojos a la persona y decirle *“ya no trabajas más aquí”*.

Fuerte ¿cierto?

Sin embargo, si en algún momento quieres formar equipos y quieres crecer dentro de tu organización, de tu empresa o de tu emprendimiento, vale la pena que pienses en cómo manejar estas situaciones, para estar preparado/a.

Hablemos entonces de los equipos en las ventas.

¿Qué es Importante dentro de un Equipo de Ventas?

Aquí estoy asumiendo que ya no eres una sola persona, sino cuentas con varias personas dentro del equipo de ventas y que estás manejando ese equipo de ventas.

Es muy importante que mantengas capacitada a tu gente.

Alguien nos dijo alguna vez *“es que los procesos de capacitación son caros”* y la respuesta fue, *“¿crees que es caro capacitar a la gente y que se te vaya?”*

Porque el mayor miedo a la hora de capacitar a la gente es que aprendan el curso y se vayan. Si tú también lo crees así, piensa, ¿qué es más caro, capacitarla y que se vaya o no capacitarla y que se quede?

Si se queda sin tener las competencias necesarias y correctas, los resultados no van a ser buenos. Por eso no debes preocuparte de que se vayan, lo importante es que mientras estén, den el valor que necesitas para que tu organización crezca y así vas a seguir avanzando.

Las capacitaciones que des tienen que ser totalmente prácticas. Esto es importantísimo, porque hay veces que una persona ya creció dentro de ventas y ya no hace calle, simplemente está supervisando las ventas desde el escritorio.

Esto es un error. Todo vendedor es importante que haga calle, que escuche a la gente, que se dé cuenta de cuánto cuesta levantarse a las 6 o a las 7 de la mañana y caminar todo el día. Que visite a una persona que está de mal genio y sepa cómo manejarla.

Todo eso, ayuda a recordar los comienzos en las ventas y también ayuda a entender cómo funcionan las personas y los resultados que puedes tener.

Sin embargo, no es tan simple, porque necesitas aprenderlo. Una vez que lo aprendas, te será mucho más fácil y vas a tener mucho más claro cómo manejarlo.

En todo equipo que se precie, debe haber un proceso de administración de los clientes, otro de administración del modelo de ventas y otro más, de administración de tu equipo de ventas.

Hay varias técnicas, como por ejemplo el sales pipeline.

Tienes un prospecto y después del primer contacto que puede ser una llamada o un email, tendrás el segundo contacto, otra llamada u otro email, hasta que

cierres una cita.

Después de la cita, cierras al cliente y ya es cliente tuyo.

Es como un embudo donde arriba está toda la gente, todos los prospectos. Cita uno, cita dos, cita tres... Y se va cerrando. De esta manera puedes manejar tus estadísticas y tus números y si de cada 100 personas que contactaste, que son tus prospectos, una te cerró, entonces tu porcentaje de cierre es del 1% y ahí vas tomando las decisiones correctas para aumentar ese proceso de cierre, para mejorar ese embudo y conseguir mejores resultados.

Sin embargo, si no tienes esta herramienta, no vas a saber a cuántas personas contactas y a cuántas estás cerrando y estarás yendo a ciegas.

Por eso es importante que empieces a trabajar con este tipo de técnicas, para que consigas los resultados.

Liderazgo de Equipos

Si estás liderando un equipo, lo primero que has de tener en cuenta es el tema del ejemplo.

Esto significa que lo que haces, es lo que va a hacer tu gente.

Si llegas tarde, tu gente va a llegar tarde. Si no le prestas atención a las reuniones, tu gente no va a prestar atención a las reuniones. Si no le pones amor a lo que haces, tu gente tampoco lo va a hacer.

Es muy importante que tu equipo sienta que está creciendo, que está evolucionando, bríndales capacitación, bríndales entrenamiento, bríndales una salida a la calle con ellos, enséñales cosas...

Es importante que la gente aprenda y entienda que está desarrollándose dentro de donde está. Si el lugar donde está es monótono o es feo, tu gente se va a desmotivar y se va a ir de ahí.

Otra cosa muy importante es que apliques la técnica de los estilos de liderazgo. Debes acertar el estilo a aplicar de acuerdo a la situación. Y también es muy importante que, como líder, te des cuenta de que hay momentos en los cuáles tienes que dar un paso al lado.

Esto significa que al líder no se le mide por la cantidad de seguidores que crea, al líder se le mide por la cantidad de líderes que crea.

Vuélvelo a leer, por favor.

“Al líder no se le mide por la cantidad de seguidores que crea, al líder se le mide por la cantidad de líderes que crea.”

Si ya te consideras un/a líder, debes darte cuenta de que necesitas empezar a formar líderes, para que esos líderes manejen después la situación, para que esos líderes manejen después la empresa, para que eso líderes, incluso creen empresas para ellos mismos y para su entorno.

Hay un momento en el cuál tienes que dar un paso al lado y dejar que esos líderes brillen con luz propia.

¿Qué te ha parecido este capítulo?

Estoy seguro de que te ha encantado.

Vale la pena que lo leas una y otra vez para que vayas asimilando de mejor manera, todas y cada una de las cosas que te acabo de decir, hagas tu resumen y lo puedas aplicar.

Nos vemos en el siguiente capítulo, en el cual te voy a hablar sobre la creación de un modelo que te ayude a conseguir los resultados.

Día 7. Modelo

Ya estamos en el séptimo día enseñando a tu cerebro a liderar y vender.

Hoy te voy a hablar de cómo crear un modelo que te ayude a lograr tus objetivos.

Pero antes, hagamos un resumen de lo que has visto hasta ahora...

Quizá te parezca algo repetitivo, pero es importante que entiendas que te he dado el resumen en casi todos los capítulos, porque si no revisas la información, **si no le das al cerebro varias veces la misma información, no vas a poder aplicarlo.**

Así que, vamos allá....

El día uno revisamos todo el tema de actitud, ¿te acuerdas? De diseñar un camino y hacer un plan de acción claro.

En el día dos hablamos del poder del Modelaje y lo importante que es crear tu propia versión respecto a este Modelaje.

En el tercer día te di información acerca del cambio y lo importante que es tener estrategias claras y precisas para superar ese cambio.

En el cuarto día, vimos la técnica y te mostré varias técnicas como PRIPAC o Blanchard para que puedas utilizarlas dentro de tus procesos.

El quinto día fue el turno de hablarte de la aplicación de estas técnicas y vimos varios casos, multinivel, supervisor/a de ventas, empresario/a...

En el día seis el tema a tratar fue equipos. Por qué es bueno tener equipos, porque no podrías trabajar solo/a y hablamos de equipos de liderazgo y equipos en ventas.

En este capítulo, te voy a mostrar el poder de un modelo.

Para empezar, quiero que te imagines un muñequito. Con su cabeza, sus brazos y sus piernas.

Lo vas a dividir en tres partes, cabeza, cuerpo y tronco, porque vamos a hacer una analogía de que en la cabeza está la mente, en las manos está la técnica, y en

los pies está el camino.

¿Qué significa esto?

El modelo que trabajamos nosotros, es mente, técnica y camino.

Este es un modelo probado, que hemos testeado durante muchos años, que funciona y que nos ha servido para ayudar a miles de personas en muchas empresas, a que consigan resultados.

Pero vamos a ir desglosando cada uno de las partes, para que tengas más información sobre este modelo y lo puedas utilizar:

Mente

¿Qué significa mente?

Significa cómo llegamos a la mente de las personas y para esto utilizamos una de las herramientas más poderosas de influencia en el ser humano, que es la programación neurolingüística.

¿Por qué?

Porque te da muchas opciones dentro de cómo te comunicas, cómo llegas a las personas y cómo consigues resultados.

Dentro de PNL, enseñamos a las personas cómo funcionan los hemisferios cerebrales, cómo tomar decisiones e incluso, cómo funciona el cerebro.

Hablamos del neo córtex, del cerebro límbico y del cerebro reptiliano, de las funciones que tienen y de cómo cada uno de ellos te ayuda a conseguir ventas, un mayor manejo de tus equipos y resultados.

Dentro de PNL, también enseñamos cómo comunicarnos de mejor manera, cómo lograr empatía con la gente, cómo generar conexión con las personas, cómo saber qué tono de voz utilizar, cómo hablar, qué velocidad, qué decirle a la persona, el uso de las palabras... Hay toda una técnica detrás de esto, para que consigas los resultados y es programación neurolingüística.

Otra de las cosas que enseñamos es a mapear al ser humano.

¿Qué significa mapear?

Mapear le llamamos, a entender cómo funciona la mente del ser humano y cómo podemos crear un camino para llegar hasta esa mente y conseguir una empatía y el SÍ de las personas.

Enseñamos Metaprogramas y cómo aplicarlos para que consigas resultados.

¿Qué te ha parecido esto de la mente?

Te estoy resumiendo cuarenta años de PNL y casi más de quince años ayudando a las personas a que consigan resultados.

Mente es saber cómo se comporta la gente, entender el comportamiento del consumidor, entender el comportamiento de las personas y esto lo puedes aprender simplemente estudiando programación neurolingüística.

¿Recuerdas el muñequito? Ahora vamos a hablar del tema de la técnica...

Técnica

Son técnicas probadas durante muchos años con las personas que hemos trabajado y hay muchas.

En ventas tenemos un montón de técnicas, tipos de cierres, técnicas para indagar, ciclo de vida de cliente, ciclo de vida del producto, ciclo de vida de tu empresa y todo esto nos ayuda a conseguir los resultados.

También enseñamos técnicas dentro del liderazgo. Te enseñamos liderazgo situacional, aplicaciones dentro de todo este proceso de liderazgo, tenemos técnicas de Modelaje...

Hay infinidad de técnicas, más de 90, que enseñamos a la gente de acuerdo a la industria y a lo que están desarrollando. Pero más allá de qué técnica utilices, lo mejor es: apréndela, reajústala, rediseñala, reajústala nuevamente y crea tu propia versión de la técnica, eso es lo más importante.

Camino

Recuerda nuevamente al muñequito, los pies representan el camino y es la estrategia que vas a utilizar para llevar a la acción todo este proceso, desde cómo llegas con el cliente, la técnica que utilices y tener resultados.

Es muy importante que toda esta estrategia y ese camino, lo diseñes de la mano de alguna persona que ya sabe y que ya ha vivido estos procesos.

Al igual que mucha gente, he comprado miles de libros y he estudiado miles de temas sobre ventas y liderazgo.

¿Me han ayudado?

Sí. Sin embargo, cuando me junto con personas que ya saben cómo hacerlo, la curva de aprendizaje se acorta infinitamente.

Cuando enseñamos en nuestros cursos liderazgo y ventas, vamos directamente al punto y resumimos los miles de libros que hemos leído.

Mis socios y yo, hemos leído una infinidad de libros y hemos asistido a infinidad de cursos porque queremos buscar la mejor técnica que te funcione y esta es la técnica que hemos creado de mente, técnica y camino.

Después de este proceso, puedes demorarte un montón de tiempo estudiando y comprendiendo cómo funcionan las cosas o puedes acudir directamente a las personas que ya lo saben hacer. **Esa es tu decisión.**

Si quieres más información sobre todos estos temas, puedes visitarnos en ventasmagneticasconpnl.com, buscarnos en Facebook como Emprender en Acción y en nuestros canales de YouTube, twitter y todas las Redes Sociales.

Para nosotros ha sido un verdadero placer compartir toda esta información contigo a través de este libro. Y digo nosotros, porque hablo en nombre de mis socios y de la empresa a la que represento y soy dueño.

Quiero agradecerte que nos hayas dedicado una valiosísima porción de tu tiempo en leer este libro y te invito a que disfrutes de todo nuestro contenido una y mil veces (hasta que lo asimiles al 100%), a que inviertas en ti, a que compres paquetes de capacitación, te capacites y aprendas y sobre todo, a que tomes acción.

Una de las frases que más me gusta es:

“Recuerda que el éxito es tan solo una decisión.”

La pregunta es **¿qué decides hoy...?**

Ha sido un verdadero placer estar contigo, un abrazo y muchos Éxitos.

Tu amigo,

Xavier Illingworth